

家庭金融服务需求的全方位解析

(共同富裕下的家庭资产配置策略)

张光禄老师

课程背景：

“人民对美好生活的向往就是我们的奋斗目标。”党的十九届五中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出，“十四五”时期经济社会发展必须遵循坚持以人民为中心的原则，坚持人民主体地位，坚持共同富裕方向，始终做到发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享，维护人民根本利益，激发全体人民积极性、主动性、创造性，促进社会公平，增进民生福祉，不断实现人民对美好生活的向往。

随后，中央财经委员会第十次会议召开，议题之一是研究扎实促进共同富裕问题。“三次分配”作为调节收入分配、实现共同富裕的有效路径，成为此次会议中的一大亮点。未来，初次分配、再分配、三次分配协调配套将成为我国新的分配基础性制度。

共同富裕不会是平均主义，不是劫富济贫，而是在普遍富裕的基础上允许有差别的共同富裕。我国 GDP 虽然已超 1 万美金，但没有达到高收入国家的水平，即使把现在的全部平均分配，也达不到共同富裕。实现共同富裕，必须靠 14 亿人民的艰苦奋斗，实现高质量发展，才能做到。

随着新冠疫情的不断发展，使全球经济运行、社会发展面临极大挑战。在这百年一遇全球危局之中，我们的家庭如何度过这场财富的风险时刻，现有家庭风险管理体系重建权益投资梳理就显得尤为必要。

课程收益：

通过老师的讲解，让学员对共同富裕有一个全新的认知，通过国家大目标反观我们的家庭财富管理目标、家庭财富管理的 5 大需求、家庭资产的再认识、家庭收支的平衡关系，推导出相应的资产配置策略，让学员自上而下的了解共同富裕下的资产配置策略原理及应用。让学员能够将老师所讲的内容带到实际的工作中，为更多的客户带来全新的资产配置思想和策略，为客户的家庭多建立一份财务保障，为实现国家共同富裕的大目标奉献自己的一份力量。

课程受众：

保险公司销售总监、销售经理、大客户经理；

银行行长、支行长、营业部主任、理财经理、私人银行部主任、私人银行部理财经理

课程时长：

一天 (6 小时/天)

课程大纲：

第一部分 关于共同富裕

一、从我国各时期领导人提出的共同富裕看国家战略发展目标

- 1.毛泽东首倡"共同富裕",凝聚全国人民走上社会主义的大同之路
- 2.邓小平提出贫穷不是社会主义,共同富裕是社会主义的本质特征
鼓励一部分地区一部分人先富起来,先富带动、帮助后富,最终达到共同富裕
- 3.江泽民时期:兼顾效率与公平,强调在社会主义现代化建设的每一个阶段都必须让广大人民群众共享改革发展的成果
- 4.胡锦涛时期:人为本,科学发展,更加注重社会公平
- 5.习近平时期:精准扶贫

习近平同志指出，“消除贫困、改善民生、实现共同富裕，是社会主义的本质要求，是我们党的重要使命”。

6. 我们已经进入全新的发展阶段：

党的十九大报告提出的 2035 年目标和 2050 年目标，都鲜明地体现了改善人民生活、缩小差距、实现共同富裕的要求。

二、全面解读共同富裕

1. 什么才是真正的共同富裕

2. 共同富裕的基本内涵

(1) 共同富裕是社会主义的本质规定和奋斗目标

(2) 共同富裕是普遍富裕基础上的差别富裕

(3) 共同富裕是物质生活和精神生活的全面富裕

(4) 共同富裕是部分到整体的逐步富裕

(5) 共同富裕是从低层次到高层次的过程富裕

3. 什么是财富的三次分配

(1) 初次分配

(2) 再次分配

(3) 三次分配

4. “财富分配”与“收入分配”的本质区别

5. 税收是一切发展的核心基石

案例：薇娅被罚 13.41 亿税款背后的核心逻辑

(1) 金融资产税将会变革

(2) 遗产税和赠与税将影响财富的传承方式

(3) 非法收入和偷漏税将被严查

6. 加速实现共同富裕的阶段性伟大目标

第二部分 全面富裕下的家庭资产配置策略

一、家庭财富管理的五大核心需求和六大财务比率

1. 购房需求

案例：房子到底还该不该买？如果要买应该怎么买？

2. 子女教育及教育金的储备

案例：你想仅用 40% 的成本解决孩子教育金的问题吗？

3. 父母及自己的养老规划

案例：社保基金的养老金替代率严重不足的今天，我们的养老问题该怎么办？

4. 手中的现金管理

5. 资产保值增值的需求

金融 12 大投资门类的深度分析

6. 六大财务比率在家庭理财中的作用

二、家庭资产都有哪些

1. 存量资产：房子、车子

2. 流量资产：公司，能赚钱的人

3. 金融资产：股票、基金、存款、保险

4. 家庭资本公式深度剖析：

家庭资本 = 人力资本 + 金融资本

三、家庭资产所面临的风险

1. 人力资本的风险

- (1) 意外
- (2) 大病
- (3) 收入增长放缓
- (4) 收入丧失

2. 金融资本的风险

- (1) 金融系统性风险
- (2) 经济周期的影响
- (3) 投资失败
- (4) 投资预期收益率不稳定

四、通过两大收入理论看家庭收支

1. 《富爸爸，穷爸爸》作者罗伯特·T·清崎——收入四象限理论
2. 曾任哈佛经济学院院长本杰明·弗里德曼——持久性收入理论
3. 稳定的被动收入以及持久性的稳定被动收入是家庭资产配置的重中之重
4. 家庭支出：会花、敢花、有规划、有钱花

五、共同富裕下的保险产品在家家庭资产配置中的作用

1. 保险的底层逻辑阐述
2. 保险的风险转嫁功能
把风险所带来的经济损失降到最低
3. 保险的资金补偿功能
4. 保险的资金融通功能
 - (1) 国家层面
 - (2) 家庭财富管理层面
 - ① 贷款
 - ② 教育金
 - ③ 养老金
5. 保险的社会管理功能
6. 买保险就是买权力
在某些特定的时候，拥有金钱就等于拥有某种特定的权力
 - (1) 让生命延续
 - (2) 让自己有尊严的活着
 - (3) 让孩子的教育可持续
 - (4) 为家庭做好财务防火墙
 - (5) 防止子女败家
 - (6) 防止子女婚变
 - (7) 防止子女不孝
 - (8) 防止家庭纠纷

案例：客户购买1亿元年金的背后实际目的

六、全面富裕下的家庭资产配置策略

1. 明确什么是资产配置
 - (1) 资产配置的定義
 - (2) 资产配置策略的适用条件
 - (3) 资产配置策略失效节点
 - (4) 量化资产配置

案例：大类资产配置典范——耶鲁捐赠基金

2. 动态调配的资产配置策略
资产配置 4321 法的全新应用
3. 资产剥离
建立家庭资产防火墙
4. 资产转移
5. 资产传承
 - (1) 拥有掌控权
 - (2) 债权债务纠纷

案例：原重庆市公安局局长文强案，合法资产重组策略，给孩子留 238

万元人寿保险金

- (3) 合理税筹
遗产税：降低应税资产，提高免税资产
案例：日本美智子皇后继承案：先交税、再继承
- (4) 兼顾收益性和确定性
6. 通过保险产品来解决上述问题
 - (1) 年金产品和终身寿险产品的赚钱逻辑
 - (2) 年金产品和终身寿险产品的核心差别
 - (3) 年金产品和终身寿险产品的最终选择

第三部分 顾问式营销

一、客户做出购买决策时考虑的 5 大因素

二、销售中常常会遇到客户的六层抗拒

- 第 0 层抗拒 没有沟通线
- 第 1 层抗拒 对方不认同你提出的问题
- 第 2 层抗拒 对方不认同你提出的解决方向
- 第 3 层抗拒 对方不认同你提出的解决方案
- 第 4 层抗拒 对方认为你提出的解决方案存在负面分支
- 第 5 层抗拒 对方认为你提出的解决方案存在执行障碍
- 第 6 层抗拒 对方有莫名的恐惧感，犹豫不决

三、解决销售六层抗拒的八步训练方法

- 第 1 步 建立沟通线
- 第 2 步 挖掘需求
- 第 3 步 达成共识
- 第 4 步 展示方案
- 第 5 步 要求承诺
- 第 6 步 处理障碍
- 第 7 步 达成销售
- 第 8 步 销售复盘

四、顾问式面谈七步法

一步法：破冰——寒暄赞美的三个层次

二步法：提问的力量——需求画面勾勒

三步法：绘制蓝图——需求预算推导

四步法：卖点提炼——销售逻辑与一个故事

五步法：福利赠送——开门红和你有关

六步法：异议处理——强化购买动机

七步法：促成——懂保险，更懂你